



Munich Personal RePEc Archive

Neoclassical Paradigm and the Problem of Firm

Plamen D Tchipev

Plovdiv University "P. Hilendarski", ERI-Bulgarian Academy of Sciences

March 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/80101/>
MPRA Paper No. 80101, posted 11 July 2017 06:12 UTC

НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ПАРАДИГМА И ПРОБЛЕМА ЗА „ФИРМАТА“

Проф. д-р Пламен Чипев

ИИИ на БАН, София; ПУ 'П.Хилендарски', Пловдив

chipeff@gmail.com

Резюме

Настоящият доклад третира някои аспекти на един класически „парадигмален“ проблем на икономическата теория - този за теоретичното обосноваване на фирмата, през призмата на Корпоративното управление (КУ). Причината е, че наборът от инструменти, правила и добри практики за КУ, се явява, като продукт на един повече или по-малко предопределен избор, на една специфика на фирмата, на нейното формиране и функциониране в дадена икономическа система. Най-очевидната, но далеч не единствената „даденост“, с която трябва да се съобразяват структурите изучаващи и регулиращи КУ е класическото разделяне на националните системи на такива, опериращи в конституционален, или (алтернативно) - в 'common law' правни режими. Нещо повече самата фирма, обект на анализ и въздействие в полето на КУ, също се явява „даденост“ - в общия случай тя е *корпорация*.

Тази *ex ante* предопределеност, поставя въпроса за характера и същността на спомената специфика на фирмата, като икономически агент. Защото, тя се оказва водеща за успеха на прилагането на корпоративното управление, а то на свой ред, определя до голяма степен и реформата в реалния сектор. Това формира обекта на настоящия доклад – съвременната корпорация, и предопределя неговата цел - опит за навлизане в особеностите на институционалната ѝ природа.

Специално внимание се отделя на критика на подхода за транзакционните разходи, като дефиниращ фирмата; показва се противоречията му с другите постулати на класическия и неокласическия модел и се отстоява тезата, че фирмата не може да бъде обяснена чрез него, а единствено чрез нейната институционална природа.

Ключови думи: неокласическа икономическа парадигма, фирма, корпорация, корпоративно управление.

JEL: D21; D23; G30

1. Изходни точки на анализа

Корпоративното управление (КУ) е първата изходна точка на анализа; кое налага това? КУ представя една от централните теми в съвременния микроикономически анализ. То заема важна интердисциплинарна област, в която се пресичат правни, управленски и собствено-икономически аспекти. В много отношения то пресича цялостния живот на фирмата и неговата подредба може да бъде видяна, като решаваща, за нейното цялостно конкурентноспособно функциониране.

В същото време, поредицата от предхождащи изследвания върху модела, принципите, добрите практики, инструментариума и прилагането, които направихме в това изследователско поле разкриха, че то е продукт на определени „*дадености*“ у фирмата и нейната среда. Те касаят, далеч, не само прилаганите правни режими и нейната организационна форма¹.

Тази *ex ante* **предопределеност**, поставя множество въпроси за характера и същността на спомената специфика на фирмата като икономически агент. Дали тази специфика на системата е национално-дефинирана или напротив, има доста по-широки граници? Дали зависи от принципните характеристики на самата фирма или не и пр. Защото, тази предопределеност до голяма степен предопределя успеха на прилагането на корпоративното управление, а то на свой ред, определя до голяма степен и реформата в реалния сектор.

В крайна сметка тази предопределеност опира до същностната характеристика на фирмата - става въпрос за самата същност на фирмата – е ли тя просто точка, пазарен възел, в който се пресичат търсенето и предлагането? Или има и нещо повече?

Друга много важна причина анализът да започне с корпоративното управление е, че то изисква *разделянето на собственост от контрол* вътре в корпорацията. Въпреки, множеството подходи към този въпрос, възможно е та да бъдат сведени до две парадигми за фирмата. И двете парадигми, тази за агентството и алтернативната - 'steward' парадигма, налагат извода, че корпорацията има самостоятелна същност и че, *фактическата* ѝ природа е сложна, т.е. има структура, развитие, многообразие на функционирането и пр.

¹ Масовото название е корпорация, но в някои случаи се ползва и компания в същия смисъл.

Втората изходна точка на анализа е *корпорацията*; и отново резонният въпрос е защо? Анализът ще започне с едно дължимо пояснение. В масовия случай говорим за фирмена организация, управление на фирмата и пр.; т.е. безразлично по отношение на безкрайното многообразие от юридически и (икономически) характеристики на съвременната фирма. В определена степен, това означава свеждането ѝ до черна кутия (ако си послужим с теория на системите) защото приемаме, че всички фирми имат *еднаква* най-дълбока същност, като икономически субект.

Това е подвеждащо; многообразието заблуждава. То излиза извън полето на простите вариации и променя същността на фирмата след определено усложняване. Така, реалните, пълните, разгърнатите характеристики на нашия обект на изследване, са налични само в корпорацията. В тях имаме, както ще докажем по-долу, структура, икономическа структура за разлика от едноличните, фамилни и партньорски² фирми, в които сливането на обекта и субекта, което ги лишава от развитие на икономическа структура.³ Видяно чрез инструментариума на еволюционния анализ, корпорациите продължават да еволюират и се развиват, за разлика от по-простите фирми.

Тези фирмени характеристики я ситuirат извън основните предпоставки на *стандартната (доминантната; мейн-стрийм и пр.) икономическа теория*. И това определя целта и обекта на настоящия текст – опит за навлизане в особеностите на институционалната природа на съвременната корпорация. Следващата секция на настоящето изследване се спира малко по-подробно на тези особености.

2. Собственост и контрол в съвременната корпорация

Корпоративното управление приема като дефиниция разделянето на собственост от контрол вътре в корпорацията. Както много други, и проблемът, в чий интерес действат мениджърите в корпорацията е посочен за първи път от Адам Смит, който констатира относно мениджърите, управляващи чужди пари, че не може да се очаква те да се грижат за тях със същото старание, както за свои (Смит, 1983). Бърл и Мийнс⁴ констатира в.: „Това, че 65% от компаниите и 80% от техните комбинирани активи се контролират или от мениджмънта или от юридически инструмент, включващ

² При *партньорските* фирми нямаме принципа разлика, а - просто събиране на няколко лица - оттам и българския термин - *събирателни дружества*.

³ Не случайно историята на фирмата е по същество история на обективизирането ѝ, на отделянето ѝ от нейния субект – първо формално, като функция, а в последствие и юридически. Ограниченият обем на доклада не ни позволява да се разпрострем върху историческата страна на проблема.

⁴ „Модерната корпорация и частната собственост“ (1932)

малък дял собственост, показва важната степен, в която собствеността и контрола са разделени." (Berle & Means, 1991, p. 110). Така те извеждат най-съществения проблем на корпорациите и до днес – разделянето на собственост от контрол. Нещо повече, авторите констатира, че „контролът като нещо различно от собствеността, от една страна, и от мениджмънта, от друга, е нова, фактически недобре дефинирана, концепция" (Berle & Means, 1991, p. 111), и че контролът конструира интерес, различен и противопоставен на интереса, конструиран чрез собствеността. Така, анализът на корпоративното управление от самото си начало предполага фирмата, като сложна структура, притежаваща различни функционално и икономически елементи. Това поставя началото на продължителна научна традиция в изследване на същността, композицията и функциите ѝ.

Основният подход обясняващ фирмата, като институционална структура разграничава *две икономически лица* в единната корпорация – *принципал*, т.е. собственик (реално акционерите) и *агент*, т.е. представител (реално мениджмънта), който се разполага със собствеността. Съгласно тази парадигма, развитието на технологията и икономиките от мащаб, които се проявяват в огромни размери към началото на XX век, водят до фрагментиране на собствеността и прехвърляне на власт в ръцете на висшия мениджмънт в корпорацията. Двата фактора заедно предявяват такива изисквания пред размера на капитала, които биха могли да се удовлетворят единствено чрез продажба на акции на множество разпръснати собственици. Разпръснатостта води до прехвърляне на власт във фирмата от собствениците към управляващите и разделя контрола от собствеността, създавайки трудни за управление организационни структури.

Този подход предполага вътрешна неперфектност в отношенията между принципала и агента, и дискутира, че при разделяне на собственост от управление поведението, решенията и действията на мениджърите се отклоняват от *изискването за максимизация* на стойността на акционерите. Цитатът горе сочи, че още Бърл и Мийнс приемат *разнопосочност на интересите* между собствениците и мениджърите, потвърдена и от много последващи изследователи.

Подходът е съществен елемент от т.нар. договорна представа за фирмата, обосновавана от Alchian & Demsetz (1972), Jensen and Meckling (1976), and Fama and Jensen (1983a,b). Представата се основава на идеята, че опосредяването чрез агентите води до загуба на стойност за акционерите, които са притежателите на правата върху крайния,

остатъчен (residual) доход от дейността на фирмата, наричани за краткост крайни претенденти или претенденти върху крайния доход (Jensen and Meckling, 1976).

3. Стандартната теория за фирмата

В същото време стандартната теория приема фирмата за *възел от договори*, които се сключват на еквивалентен принцип и които са оптимизиращи или максимално ефективни. Под стандартната теория, тук разбираме неокласическата парадигма, която доминира икономическата теория днес и която в интерес на истината не е особено щедра към фирмата. На практика, в оригиналния си вариант фирмата е сведена до проста производствена функция, при която става оптимизация на отделните фактори по тяхната пределна производителност. Оптимизацията се върши от пазара, който в постулирания идеален случай гарантира най-добро съотношение между разходи и ползи.

Тук критиците на стандартната или по-точно, доста ранната неокласическа теория откриват противоречие - ако пазарът напълно решава въпросите на оптимизацията, коя е тогава причината за създаване на йерархии (фирми)? Не е ли парадоксално, че въобще съществуват фирми, които не би трябвало да предлагат по-добро решение от пазара на оптимизационната задача? На практика пазарът (би трябвало да) може да организира всеки производствен процес като поредица (съвкупност) от договори.⁵

Коуз и „Естеството на фирмата“ (1937).

Критикът, който отваря един от най-тежките въпроси в микро-анализа е Роналд Коуз⁶. За него не е трудно да „види“, че фирмата е оставена не просто без внимание, а и без основание. Коуз постулира идеите си в рамките на неокласическата парадигма и затова декларира, че се стреми да „изясни допусканията върху, които е построена теорията“. Нещо повече, Коуз настоява, че те трябва да бъдат, както управляеми, така и „реалистични“, защото микро-анализът ползва или „управляеми“ или „реалистични“ допускания, което прави критиката му и съответно задачата, която си поставя⁷, много по-дълбока по есенциални, отколкото обикновено се възприема!

Така фирмата, за него очевидно е пропусната в „управляемите“ допускания, т.е. онези които са включени в модела за разпределяне на производствените фактори

⁵ Така, липсващата фирмена теория у стандартния подход, се оказва не пропуск, а логично допускане.

⁶ Coase (1937).

⁷ "... to clarify assumptions on which a theory is based..." Coase (1937, p. 386)

спрямо действието на ценовия пазарен механизъм; малкото на брой опити за дефиниране се основават на такъв набор от допускания, които целят да отразят по-реалистично картината на живата икономика, но не са обвързани с „управляемите“ аксиоми.

Решението, което предлага Коуз, се основава на предположението, че пазарът причинява транзакционни разходи (ТР)⁸, които грубо казано оскъпяват сделките. Затова той дефинира фирмата, чрез необходимостта да се минимизират ТР. Тъй-като, допускането би довело до презумпцията за неограничен мащаб на фирмите, ТР се подчиняват на изискването да растат с ръста на фирмата и така слагат край на процеса, като формират оптимален размер на фирмата. Това не е проблемно допускане защото съвпада с общата идея за поведението на разходите при неокласическия анализ.

Решението, което предлага според него задължително трябва да ползва двете базисни „маршалови“ концепции за пределния анализ – пределен анализ и субституция⁹, което го ситиуира вътре в неокласическата парадигма. Коуз иска да *добави* липсващо звено в тези допускания за да направи възможно съществуването на фирмата, а не да разруши неокласическата парадигма. Това до известна степен обяснява и защо О. Уилямсън въпреки, че се ситиуира като нео-институционалист, всъщност прилага неокласически подходи.

Оливер Уилямсън и Икономикът на транзакционните разходи

Уилямсън ре-итерира фирмата чрез *Икономикса на ТР* (*transaction cost economics - TCE*) с допускания, които по същество просто дообогатява номенклатурата и формализира анализа на анализиранияте разходи. Той приема, че доста хора имат опортюнистично поведение което, плюс транзакционно-специфични инвестиции в човешки и физически капитал, ражда вертикална интеграция (т.е. ръст на фирмата); информацията рядко е ефективно процедирана, макар това да е необходимо; оценката на ТСЕ е проблем на сравнителен институционален анализ.

Нещо повече, Уилямсън въвежда и нови основания – ако транзакциите са неспецифични, то пазара може да минимизира ТР спешно, и без фирма, но случайни и не-стандартизирани транзакции биха спечелили от някакво интегриране между агентите.

⁸ Той ги нарича някъде разходи за „организиране“ или ползване на ценовия механизъм; Уилямсън е този, който кодифицира ТР, като термин.

⁹ The margin and the substitution – “the substitution at the margin” Coz (1937, p.386)

Що се отнася до фирмата¹⁰, тя става икономически оправдана напълно при повтарящи се трансакции, включващи специфично-инвестиране, при висока несигурност. Така получаваме ситуация, при която фирмата е небезразлична пред вида на трансакциите, които провежда! А това значи, че тя се поражда независимо от допускането за ефективност. Уилямсън интерпретира това, като добавка към ефективното функциониране на пазара, но всъщност това отрича самата идея за пазарна оптимизация, тъй-като ако имаме множество ефективности (и съответно структури в икономическото пространство), ние по същество се отказваме от неокласическата парадигма за пазара като всеобща оптимизираща процедура.

Противното би натрупало всички ресурси в единия агент и би блокирало системата. Т.е. системата би била винаги в равновесие, но и в абсурдно икономическо равенство на агентите си! Макар и по друга причина, критиката на Станли Фишър е много близка точно в този пункт: „почти всичко може да бъде рационализирано, чрез привикване на удобно специфицирани трансакционни разходи“ (Fischer, 1977, п.5).

В следващата секция на доклада ще посочим и други по-съществени противоречия свързани с прилагането на TCE.

4. Противоречия породени от концепцията за трансакционните разходи

Как се стига до „парадоксът на фирмата“ – от една страна да съществува на практика, от друга да е подмината от теорията? Той е породен от своего рода теоретичен капан поради едновременното действие на две допускания в неокласическата теория. От една страна е теоретичното допускане, че икономиката е процес на пазарно оптимизиране, включващо и разпределение (allocation) на производствените фактори и следователно право на съществуване имат само агенти, които следват този процес. Фирмите са структури¹¹, които очевидно не използват този механизъм във вътрешните си отношения.

От друга страна е начинът по-който горната концепция се прилага. Тя изисква *алтернативно* разбиране на фирмата и пазара (Коуз го нарича ценови механизъм – price mechanism; Уилямсън – йерархия и пазар). Самият Коуз го ре-интерпретира по

¹⁰ Определена от него като transaction-specific governance structure.

¹¹ Реално, това са институции, но терминът е непопулярен в стандартната неокласическа лексика.

същия начин – „това, което намираме извън фирмата е ясно че е алтернативно на това което е във фирмата“¹². За него не стои възможността икономическият агент да има структура, да има вътрешна организация, съответно разделение на функциите, на собствеността от контрола и в крайна сметка да е обект на *корпоративно управление*.

Така, ако оптимизацията реално действа, по начина предсказван от мейнстрийм теорията защо да не приемем, че именно пазарът е породил фирмите? Че те са юридическа форма (продължение) на икономическия агент представляван от физическото лице? Защо въобще йерархиите (фирмите) са разглеждани, като антипод на пазарите? Отговорът на този въпрос е сам по себе си предмет на отделна дискусия и тук по-скоро ще го поставим, отколкото решим.

Тази възможност впрочем присъства в икономическата теория на предния етап. Смитовата концепция за манифактурата и разделението на труда, е точно такъв случай. *Манифактурата е първата форма*, при която икономическия агент е съвкупност от множество лица, при това без правна регламентация. А разделението на труда е процес *вътре*, в нея, който я прави по-конкурентна от простите икономически агенти.

Странното е, че идеите на Смит официално са допуснати в парадигмата на неокласиката, но на практика отсъстват от нея. Причината е дълбокия разлом, който неокласиката не признава, но който реално съществува между нея и класическия смитиански анализ. Смит е откъснат от реалната си система и догматизиран. Това може да се наблюдава и при „невидимата ръка“ и др., но тук не е възможно да влизаме в детайл. Именно това скъсване с класиката, е най-доброто доказателство за невъзможността да се приеме фирмата, като неконкурентен механизъм на пазара, който би могъл да разреши проблема.

Другата причина е че *вътрешната структура не може да бъде моделирана, като резултат на пазарния механизъм*. Да отбележим, микро-анализът постулира конкурентна, олигополна или монополна структура и после моделира различни пазарни отговори, но не продуцира *различни* структури от функционирането на ценовия механизъм. Това е невъзможно и затова ползваната методология е втората сериозна пречка пред реалния фирмен анализ.

¹² Coase (1937, p. 388)

Формализирайки някакви повече или по-малко достоверни структури, Уилямсън, а в последствие цялата школа от негови последователи отварят безкрайно поле за спекулативен анализ, коя структура е „по-ефективна“ коя не; какво ще получим ако променим някоя дребна предпоставка пр. В действителност динамиката на структурите и толкова голяма, колкото и динамиката на ценовия механизъм и съответно опитите да бъде „снета“ са също толкова безсмислени. Така методът въстава срещу постулатите, които са го породили.

Има и още едно много сериозно противоречие на концепцията за транзакционните разходи свързано с функционирането на самия пазарен механизъм. Приемането на тези разходи, както показва работата на нео-институционалното направление е безкраен процес на изнамиране на все нови и нови такива; а това значи, че винаги може да се намери някой още по-специфичен и въвеждането му в конкретен пазарен модел да преаранжира целия модел. Това методологично зацикляне, ясно показва наличието на противоречиво допускане някъде в самия субект. Според нас това противоречие се крие в самата природа на транзакционните разходи.

Природата на транзакционните разходи

Коуз базира концепцията си на една доста ясна логика, за съжаление твърде опростена. Има разходи, които се дължат на необходимостта да се открият „релевантните цени“; има и разходи за самия „контракт“. Това означава, че допускаме допълнителен елемент върху нормалните производствени разходи, които впрочем включват и някакъв компонент за маркетинг, за имиджово представяне и пр. Този компонент изниква от самото действие на пазара, на „разменния механизъм“ както се изразява Коуз. Това предполага, че това са свръх разходи, които са наложени и приети само и единствено поради процеса на размяна. Коуз дори анализира този случай в бележка под линия на с. 394 (Coase, 1937, note 2) където споменава, че превръщането на икономиката в една огромна фирма е допустимо (conceivable); ако се откажем от „потребителския избор“ можем да елиминираме напълно пазарните разходи. Оставяме настрана, че това е директно отваряне на вратата към споровете за същността на централното планиране, които и тогава са обект на остър дебат. По-важно, е че и за самия Коуз няма съмнение, че транзакционните разходи *не са производствени разходи*, а разходи причинени във фазата на размяната и, че те могат да се *оптимизират*, и се реализират в нормална пазарна (или ако предпочитате капиталистическа) икономика.

Сега е необходимо да оставим за момент този дебат и да си припомним една от най-големите заслуги на класическия икономикс.

Размяната в класическия икономикс

Има няколко важни линии по които класическата икономика скъсва с меркантилизма. Една от тях е връзката между създаването на стойност и размяната. Съгласно това допускане, не е възможно да се приеме, че размяната създава стойност. Има много на брой производители, съответно те създават блага с определено ниво стойност съгласно някаква обществено допустима логика по един или друг начин (възможностите у Смит са няколко!). Тази логика изключва възможността за създаване дори и на минимум стойност в процеса на размяната, тъй-като това би направило невъзможно затварянето и отграничаването на процесите един от друг. Ако теоретичния модел допуска, възникване на стойност от акта на размяната, т.е. *нееквивалентната размяна*, то настъпват няколко много тежки проблема на обратно зацикляне.

- От една страна няма причина да спре размяната (т.е. продукта да бъде консумиран) поради възможността чрез непрекъснатото му циркулиране да го правим все по-скъп.
- Скоро разходите за производство стават пренебрежимо малък дял в общото ниво от търговски разходи и производствената фаза на процеса се обезсмисля.

В крайна сметка подобно допускане би работило само за една много ранна и примитивна фаза на пазарна (капиталистическа) икономика, която е „потопена“ в *непазарни* начини на производство, чийто агенти буквално са нетни донори за пазарната система.

Втората възможност за съществуване на икономика, която извлича или, ако работим със съвременната терминология, добавя стойност в процеса на размяна е, ако това се реализира при *нееквивалентна външна търговия*. Всъщност, това е основата на икономическия модел на *меркантилизма*. Той може, и реално, има известна обяснителна функция, но само и доколкото, включва външни за системата икономически агенти.

В крайна сметка, *класическият модел* решава горния проблем, като постулира, че икономическата дейност се разпада на фази - производство, размяна и потребление.¹³ В

¹³ Радикалната политическа икономия, акцентира и върху разпределението, но то при пазарната икономика е дадено в логиката на първите два етапа и, според мен, обособяването му не е необходимо.

първата се създават блага (и стойност, доколкото класическият модел е основан на трудовата теория на стойността (ТТС)). Във втората - се разменят, и в третата - се унищожават (консумират). Оформя се цикъл, кръгов модел на икономиката. При това с два сектора (много по-късно идва, и то не винаги, държавата) и пазар, който да ги свързва. Това е прочутият дву-секторен икономически модел, удобно настанен във всеки учебник по микроикономика, внушавайки, че е достижение на неокласиката. Всъщност, той е дефиниран от допусканията, които прави *класическата политическа икономия*.

Допускането, че се създава стойност и във втората фаза превръща модела в неструктурирана маса от икономически актове, лишава го от цикличност и му придава случаен и хаотичен характер. Доколко силно и важно е това допускане, се вижда от факта, че макар да събаря повечето от елементите на класическата парадигма, новата доктрина запазва този пункт.

Неокласически модел и еквивалентната размяна

Обаче, това допускане е значително по-трудно откриваемо в неокласическия модел поради *неявния* (*implicit*) начин на дефиниране на фундаментите върху, на тази теория. Уайнтрауб я определя като „мета-теория“ (Weintraub, 1993)¹⁴ точно заради това.

Все пак внимателното промисляне на същността на неокласическия модел, дава достатъчно основания да се твърди, че и в него се запазва изискването, актовете по размяна (преди всичко бартер) да не увеличават било то ценността, било - полезността, или ако щете стойността на разменяните блага. Преди всичко, разбира се, самия кръгов модел, който характеризирахме по-горе и върху който, този икономикс гради логиката си.

По-нататък, до същия извод води и разбирането, че размяната е еквивалентен процес, която наистина стартира при различни оценки на двата въввлечени агента за полезността на „своето“ съответно, „чуждото“, разменяно благо, но продължава дотогава докато двата контрагента не изравнят пределната полезност, която извличат от акта на размяната. Тогава размяната е завършена, разменното отношение се обективира в цена, и двамата агенти се намират в оптималното си състояние на максимална задоволеност. А неокласическият икономикс, не само изисква това, но и

¹⁴ „Неокласическата икономика е мета-теория. Т.е. букет от неявни правила или допускания за създаване на удовлетворителни икономически теории. Тя е научно-изследователска програма, която генерира икономически теории. Фундаменталните ѝ аксиоми не са отворени за дискусия, и така, те определят споделените разбирания на тези, които наричат себе си неокласически или просто икономисти без никакви прилагателни.“ (Weintraub, 1993).

прокламира като върховна цел, и най-важно достижение на икономиката именно *оптималното, (оптимизирането)* задоволяване на потребностите на максимум икономически агенти. Логическата верига се усложнява при размяната на стока срещу пари, поради допускането (австрийската школа), че парите нямат намаляваща пределна полезност. Принципно, обаче, няма разлика, защото те пък едновременно с това допускат, че парите пък отразяват пределна полезност от предишни трансакции.

Допълнителна аргументация, че неокласическият модел също включва в принципите си неутралността на размяната се крие при анализа на ситуацията – размяна на труд срещу полезност от блага или пари. В този случай, чистото микроикономическо проследяване на процеса сочи, че пределната полезност на отказа от свобода и контрол върху времето си, което правят работниците, се изравнява с пределната полезност на получаваните в замяна стоки (или покупателна способност). Нещо повече, това се допълва и от макроикономическото изискване за ненарушаване на принципния принос на всеки фактор на производство в обществения продукт. Неокласическият икономикс скъсва с логиката на Рикардо и Маркс, че в процеса на производство се извършва преразпределение на доход и продукт между собствениците на отделните фактори (от труда към капитала) и настоява, че всеки фактор получава точно толкова, колкото е неговия принос в произведения продукт, който пък на свой ред се определя от пределната му производителност. Така, допускането, че в хода на размяна се нарушава този принцип би възобновил в друга сфера проблема, от който неокласическият икономикс се опитва да се освободи. Този аргумент има по-скоро, спомагателно значение, но също подчертава неутралния характер на размяната, който всъщност бе целта на това отклонение в историята на икономическите теории.

Транзакционните разходи и принципа за неутралност на размяната

Ако сега се върнем към проблема за транзакционните разходи ще констатираме няколко интересни факта. Преди всичко, няма никакво съмнение, че приемането им нарушава принципа за неутралност на фазата на размяната по отношение на съвкупния продукт. Грубо казано добавяйки *разходи породени от пазара*, логиката на Коуз, Уилямсън и пр. всъщност *добавя стойност*, или ако държим на субективистката терминология, полезност, ценност и пр. към създадения продукт. При това на напълно стандартен принцип, като всеки друг разход, което значи, че агентът (в случая фирмата защото това е целта на Коуз) може да си формира и печалба и пр. Сега като имаме предвид, че (1) нео-институционалния анализ буквално гъмжи от различни видове

такива разходи, (2) те имат претенцията да приближават модела към реалността, (3) тези разходи са призвани да разкрият цялата информация необходима за сделката, вкл. всички възможни последици от един или друг изход по контракта, с неизвестността и пр., става ясно, че това допускане всъщност е не просто противоречиво. То подрива самата логика на пазарния механизъм. Пазарът започва да функционира, като *една от страните в сделката*, превръща се в *икономически агент*! При това е неясно предварително към коя; може да я смени в хода на сделката или дори да влияе и върху двете едновременно. Нищо чудно, че „особеностите“ на концепцията са довели до мнението че „(т)ранзакционните разходи имат добре-заслужено лошо име като теоретичен инструмент...“ (Fischer, 1977, п. 5).

Тази концепция влиза в противоречие и с много други изходни предпоставки за пазара, като мигновено действие, свободен и равен достъп ва всички агенти до информация и пр., но мястото в този доклад не ни позволява да влезем в повече детайли. Както по-горе казахме, тя има и крайно неприятната страна, да бъде вярна единствено в случая на сливането на цялата икономика в една фирма, което освен идеологическите импликации, води до отричане на пазара по принцип, като механизъм за организиране на икономиката, което е най-малкото противоречие с практиката.

За поставената цел е достатъчно да сумаризираме: теорията за ТР не може да обясни въпросът за съществуването на фирмата. Проблемът за това дали, и защо, фирмата е по-ефективна от пазара е поредната миз-интерпретация в икономическата теория. Както отбелязахме по-горе отговорът се крие другаде, а именно в институционалната природа на фирмата.

Заключителни бележки

Така, прилагането на анализа на *корпоративното управление* води до доста изненадващи проблеми при дефиниране същностните характеристики на фирмата. От една страна, теоретично, тя не трябва да съществува. Въпреки множеството опити за намиране на нейното основание, тя остава недефинирана и в същото време подлага на остро изпитание цялостната представа за пазарната икономика.

От друга страна, тя очевидно не само съществува, но и се мисли като конкурираща пазара, като ръководно организиращо и оптимизиращо начало на пазарната икономика. Както споменах, по-горе, причината е, че фирмата може и трябва да се приеме като елемент на пазарния механизъм, а не като негова алтернатива. Това изисква

множество сериозни промени в неокласическата теория, които не се предмет на анализ тук. Важно е обаче, да подчертаем, че първата стъпка към извършване на подобна промяна е приемане на едно „неканонично“ допълнение. Именно, че икономическите агенти имат институционална природа, т.е. те са сложно образувание със структура, развитие и вариации. И че точно това е смисъла на фирмата, и по точно на корпорацията – тя прави реалност тази институционалност и определя нейното битие.

Направеният, много кратък, и в начална фаза, анализ на корпорацията, като особен вид фирма, за която е приложим подхода на корпоративното управление показва няколко интересни извода.

От една страна е налице парадокс на съществуването на фирмата, който в рамките на допусканията на стандартната теория е неразрешим, но подобна промяна едва ли е възможна в рамките на неокласическата теория. Преди всичко, поради допусканията за всеобщата оптимизация, и върховна и единствена „оптималност“ на всяка реална икономическа ситуация.

Следват още множество следствия, и множество сериозни промени в постулатите на самата теория, които не се предмет на анализ тук. По всяка вероятност, е невъзможно, те да се интегрират в рамките на доминантната икономическа теория. От друга, в рамките на институционалната и по-точно еволюционна парадигми, съществуването на корпорацията е напълно възможно не просто наравно с пазара, а в рамките на пазара, при отчитане на определени условия. Тези условия включват признаване на институционална природа и характеристика на фирмата, т.е. при отказ от нейното свеждане единствено до производствена функция. Така се открива пътят за нейния действителен анализ, на нейната причина, характеристики, развитие.

Литература

Alchian, A.A. & Demsetz, H., (1972). Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*, 62(5), p.777–795.

Berle, A.A. and Means, G.C., (1991). *The Modern Corporation and Private Property*. Originally published in 1932 by Harcourt, Brace, & World, Inc., New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Coase, R. H., (1937). The nature of the firm. *Economica*, November, pp. 386-405.

Fama, Eugene, and Michael Jensen, (1983a), Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics* 26, 301-325.

Fama, Eugene, and Michael Jensen, (1983b), Agency problems and residuals claims. *Journal of Law and Economics* 26, 327-349,

Fisher, S., (1977). Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary policy: Comment. *Journal of Monetary Economics*, 3(3), 317-323.

Jensen, M.C. and W.H. Meckling, 1976, Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.

Levine, . P., 2006. *Economic Theory*, Vol. 1, Oxford: Taylor & Francis, pp 360.

Rothbard, M. N. (2009). *Man, economy, and state*. Ludwig von Mises Institute.

Weintraub, E. Roy (1993) *Neoclassical Economics: The Concise Encyclopedia of Economics* | Library of Economics and Liberty. Retrieved January 9, 2016, from <http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>.